



【ロジマネージャー】中東・アジア・北米向の日本産食品等輸出／社長直下・直近4年売上10倍成長ベンチャー企業

<グローバル環境×英語力を活かして活躍>

## Job Information

### Hiring Company

Cross Reach Inc.

### Job ID

1501336

### Division

トレーディング事業部

### Industry

Other (Trade)

### Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

### Train Description

Hanzomon Line, Kudanshita Station

### Salary

6 million yen ~ 9 million yen

### Salary Bonuses

Bonuses paid on top of indicated salary.

### Work Hours

08:30~17:30 休憩:60分 時差出勤可

### Holidays

完全週休二日制 土曜日曜祝日

### Refreshed

January 30th, 2025 05:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Fluent

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 【求人の魅力】

#### ■グローバルな組織です！

Ｌ日本、ドバイに加え、2024年にはシンガポール拠点を新設し本社を移転しました。毎日外国籍のメンバーとコミュニケーションを取って働く、グローバルな雰囲気職場です。

#### ■事業の拡大・推進を最前線で感じられます！

Ｌトレーディング事業部長を兼ねる代表のもと、業務に幅広く携わり、常に新しいことにチャレンジしながらキャリアアップできます。

#### ■チャレンジが評価される環境です！

Ｌ期初に目標を設定し、目標に応じてしっかり評価する制度が整っています。勤続年数や年齢に関係なく、自分の頑張りは評価されます。

#### ■ご自身の仕事が、ダイナミックに会社にインパクトを与えます！

Ｌグローバルで約30名の規模感です。今後多くの人員増加を見込んでいますが、まだ小規模な組織のため、個々の業務が会社全体に与える影響が大きいのが特徴です。新しいアイデアやプロセスの導入がダイレクトに反映され、組織の成長に貢献する実感を持ちながら働ける環境です。

#### ■風通しの良い社風です！

部門間の垣根が低く、チームとして協力しながら成果を出していく風土が根付いています。新しいメンバーの意見も歓迎され、成長する組織と一緒に作り上げるやりがいを感じていただけるはずです。

### ■会社概要■

当社は「日本輸出のゲームチェンジャーになり、2028年にNASDAQに上場する」というビジョンを掲げ、「日本」を輸出することで世界の人々の暮らしに華を添えることを目指しています。

少子高齢化によって日本の人口は減少しており、内需は今後ますます減少する見込みです。そのため、日本の企業は積極的に海外市場に進出することが重要ですが、メーカーが直接製品を輸出するには依然としてハードルがあり、我々はこのハードルをDXを活用して解決していくことが重要だと考えています。

当社はこの分野に大きなビジネス機会を見出しており、自社のトレーディング実務経験と効率化ノウハウを活かした、「日本」輸出のDX化に取り組んでいます。

### 【事業内容】

#### 1. トレーディング事業

調味料・水産品・飲料など、食品を中心に優れた日本産品を仕入れ、中東をメインに年間80コンテナ以上を輸出。ドバイにオフィス構えて営業基盤を構築し、2024年にはASEANに商圏を拡大するため、シンガポールにも拠点を新設しました。自社ブランド商品開発では現地拠点を活かし、各地の要望やトレンドを的確に把握した上で、日本のメーカー様と連携して最適な商品を生み出しています。

#### 2. コンサルティング事業

中東トップクラスのコンサルティングとして、ドバイにも事業部を有し、現地政府機関との連携のもと、日本の大企業や中央省庁の中東におけるマーケティング調査やプロモーション活動、法人設立等を支援。トレーディング事業があることから、物流からレポートまで一気通貫でサービスを展開しています。

#### 3. 新規／デジタル事業

実業を通して、貿易実務の煩雑さを要因として多くのメーカーが輸出業務を商社に任せ、輸出を諦めている現状が分かってきました。デジタル事業では、プロダクト開発によって貿易に関わるこれらの業務を自動化し、メーカー自身が輸出を行なう事ができるようにします。

輸出のハードルをDXで解決し、メーカーが直接製品を輸出することで、日本産品を世界にアピールする機会を増やす支援ができると考えています。

私たちとともに、国際舞台での成功を目指し、常に進化し続ける環境で活躍できる仲間を求めています。

### 【仕事の内容】

メイン事業であるトレーディング事業部の、輸出業務の要となるのがオペレーションチームです。

ご自身でも食品や日用品などの輸出実務を行いながら業務を体系化し、チームを牽引していただきます。また今後展開して行く新しい商圏や取引先に対しさらなるオペレーションの最適化を行い、オペレーションスペシャリストとして上場を共に目指していただけることを期待しています。

### 【具体的な業務】

プレイヤーとして案件を持ち商品発注や輸出書類を作成しながら、チーム全体のマネジメント・業務フロー最適化に取り組んでいただきます。

(定常業務)

受注前

・現地セールsteamからの見積依頼、オーダー内容確認(40%)

受注後

・ロジスティクス手配

－納期調整、国内商品発注、スケジュール確認、委託倉庫への日程確認、シッピングの手配・確認など

－書類作成(インボイスやパッキングリストなどExcelでの輸出関連書類)

・進捗管理

－ドバイ・シンガポールセールsteamと日次MTG実施※英語利用

－メンバー数名の教育、フォロー等

(非定常業務)

・商品情報管理（原料等の情報整理・英訳）：都度  
現在の閑散期：5月～8月 繁忙期：10月～1月  
※ラマダンの影響で冬場に発注が集中するため。

【勤務地】本社：東京都千代田区九段北（九段下駅より徒歩2分）  
転勤：無（勤務地は千代田区、中央区内で移転する可能性あり）  
喫煙環境：屋内全面禁煙

【雇用形態】正社員

期間の定め：無  
試用期間：6ヶ月  
試用期間中の勤務条件：変更無

【給与】

年俸制（想定年収600～900万円）※ご経験に応じご相談  
※16分割（賞与として9月と3月に2ヶ月ずつ、合計年4ヶ月支給）

【就業時間】08:30～17:30

所定労働時間：08時間00分  
休憩：60分  
残業：有  
残業手当：無（管理監督者のため支給無）  
時差出勤制度：あり（申請により始業時間を最長1時間繰り下げる制度）  
通勤手当：会社規定に基づき支給

【休日・休暇】年間120日

完全週休二日制  
土曜日曜祝日  
夏期2日  
年末年始休暇：12/31、1/2、1/3  
有給休暇：入社半年経過時点10日  
バースデー休暇

【福利厚生】

社会保険：健康保険:有  
厚生年金:有  
雇用保険:有  
労災保険:有  
退職金：無

---

## Required Skills

【必須（MUST）】

- ・貿易実務経験：3年以上
- ・社内外のステークホルダーとの折衝・調整業務のご経験
- ・英語を用いた業務のご経験
- ・チームマネジメントのご経験

【歓迎（WANT）】

- ・日本のよさを海外に発信したい方
- ・商社勤務のご経験
- ・正確かつスピードが求められる業務のご経験
- ・Excel中級程度（関数等）

「Right Product at Right Place」

「Let the Numbers Talk」

「Try, Learn, and Share」

「Mutual Trust and Respect」

4つのバリューに共感し、日本の良さを海外にアピールするのに力を尽くしたい、そんなあなたのご応募をお待ちしています！

---

## Company Description